SOPORTE DE LA SESIÓN

Sesión 7: ESTRATEGIA COMERCIAL- FORMATIVA

Intensidad: 2 HORAS

Experto / encargado: MANUELA VELEZ
Fecha: 21 AGOSTO
Hora: 2 PM
Asistentes: 9 asistentes

- Juan Sebastián Suárez Naranjo
- Jhon Jairo González Peláez
- Juan Camilo Giraldo Bustamante
- Laura Marcela Gómez Idárraga
- María Paulina Arroyave García
- Niny Jhoana Galeano Gaviria
- Leidy Jhoana Patiño Muñoz
- Angie Tatiana Rodríguez Aras
- Melissa Pérez Jiménez

Objetivo:

El objetivo de la charla es introducir a los emprendedores en el uso de herramientas estratégicas, como la matriz DOFA y el embudo de ventas, para analizar su negocio, definir prioridades y diseñar un plan de acción que les permita lograr resultados medibles.

Temas tratados:

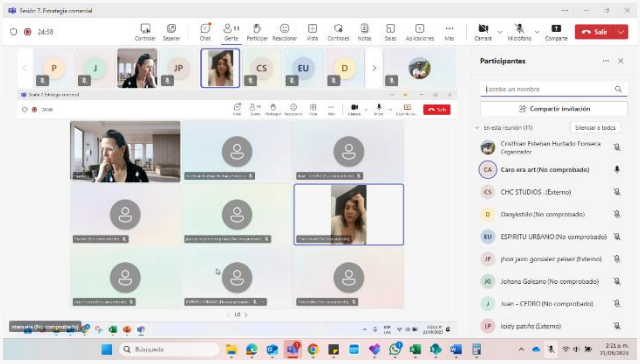
1. **Importancia de la estrategia comercial**
   - La estrategia como herramienta para tomar decisiones confiables.
   - Cómo estructurar acciones que permitan crecer de manera sostenible.
   - Pasos de la estrategia comercial
2. **Matriz DOFA como base de análisis**
   - Identificación de fortalezas, oportunidades, debilidades y amenazas.
   - Uso de la DOFA cruzada para generar estrategias (crecimiento, adaptación, mitigación y defensa).
3. **Sales Funnel (Embudo de ventas)**
   - Concepto y pasos del embudo aplicado a B2B y B2C.
   - Ejemplo práctico: lanzamiento de un nuevo e-commerce.

   - Relación entre el embudo y la toma de decisiones comerciales.
4. **Herramientas prácticas de planificación**
   - Sales Funnel Canvas como guía estructural.
   - Canales y acciones en cada etapa.
   - Acciones para potenciar el *viral loop* y maximizar el alcance.
5. **Toma de decisiones estratégicas**
   - Cómo decidir introducir un nuevo producto o servicio.
   - Adaptación de procesos y reestructuración del modelo de negocio.
6. **Ejercicios prácticos con los participantes**
   - Construcción de un ejemplo de embudo de ventas paso a paso.
   - Aplicación del DOFA cruzado a casos reales de emprendimiento.

Tareas pendientes: Por si aplica

Pantallazo/Registro Fotográfico





Conclusiones

La charla ofreció a los emprendedores una introducción clara y práctica al uso de herramientas estratégicas fundamentales para el análisis y planificación de sus negocios. A través de la matriz DOFA, se les permitió identificar factores internos y externos que influyen en su emprendimiento, y generar estrategias concretas mediante el enfoque cruzado. El embudo de ventas, aplicado tanto a modelos B2B como B2C,

les brindó una estructura para entender el proceso comercial y tomar decisiones informadas en cada etapa. Además, se presentaron herramientas como el Sales Funnel Canvas y conceptos clave para potenciar el alcance y la efectividad de sus acciones. La sesión culminó con ejercicios prácticos que facilitaron la aplicación directa de los contenidos, permitiendo a los participantes construir planes de acción medibles y alineados con sus objetivos de crecimiento.